

2023年银行业诗朗诵(精选6篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

银行业诗朗诵篇一

和客户接触的时候，除了业务还要了解股票、财经动态、基金、私募、外汇、券商理财、社交等等，给客户一种很专业、很全面的职业性。

“心存”要求我们心中要有客户，不是在任务下来的时候才想起来客户，而是要我们要我们记住客户的生日，满足客户换零钱、新钱、汇款、挂失等没有业绩的业务的需求，真正的把对待客户像对待自己的朋友一样。让客户真正觉得你是真诚的，有你在银行来办理业务时就是方便，客户一旦需要与银行发生业务往来时，第一个想到的是你。“致远”要求我们对待客户的资产像对待自己的资产一样，要有一个长期的保值增值的理财规划。不能为了完成任务一次把客户做伤了，要真正做到是为了客户着想。通过老客户交叉销售、转介绍新客户，远比开发新客户简单的多。

银行业的竞争日趋激烈，如何脱颖而出，就需要我们有与众不同的思维方式。

我认为，在揽储方面，通货膨胀居高不下，即使年内两次加息，也满足不了客户抵御通胀的需求。随着各大银行高收益理财产品的推出，不管是客户还是相关从业人员都把目光转向了理财产品。这是吸引外行资金，抢占储蓄资源的关键点。另外，年内央行数次上调存款准备金率，严厉打击月末、季末、年末高息揽储的不正当竞争行为，欲将时点余额变为均

额进行考量银行存贷比的一个指标，以后银行业间的揽储竞争会变得愈加残酷。这就需要我们设计期限短、收益高的、起息结息日巧妙的理财产品来满足客户的需求和央行的考核。

基金方面，由于股票市场不景气，造成基金的销售困难。在这种不明朗的情况，应该倾向于表现一直较好的老基金、定投产品及行里推出的营养组合。新出的基金把市场过于细分，不是跟踪指数就是专注医疗、消费、电子等某一领域，还有就是仓位不够灵活。

银行业诗朗诵篇二

还记得刚来时的青涩，对一切都一无所知。我担心自己是否可以胜任自己的岗位？我的同事会是什么样的人？可是渐渐发现，我的顾虑都是多余的。很幸运，我分到了信贷中心，这里有和蔼的领导，可亲的同事。他们给予我无微不至的关心和耐心的帮助。一句关怀的话语，一个甜美的微笑，甚至在他们看来只是些微不足道的帮助，都给我莫大的鼓励和感动。

三个月很快就过去了，在大家的帮助和指导下，我学到了很多在学校从未学到过的东西。

最终鼓起勇气，问大家我可以帮忙做些什么？

刚开始做的都是些很琐碎的东西，复印东西，打印东西，虽然微不足道，但还是很开心，因为我可以帮大家做些力所能及的事情了。

随着对业务不断熟悉，我才渐渐知道，在银行工作，每天面对的都是些简单而又复杂的东西。简单的工作，都要拿出百倍的认真。有时候一不小心就会犯一些很低级的错误，甚至还是些讲解过无数次的问题。可老师们总是不厌其烦，一遍遍的讲解。安慰我，要慢慢来。在大家的共同努力下，我们

提前完成了个贷文档基本资料的登记情况。看着将近9000份档案登记完毕，心里充满了成就感，第一次，我尝到了劳动的快乐。

三个月，就这样过去了，在大家身上，我看到了对工作的热情。在大家身上，我懂得了一个道理，永远不会有人告诉你什么该做，什么不该做，也不会有人去提醒你，你现在该做什么。工作上，一切都要靠自己去发现，去寻找，去进步。

三个月，我认识到，在工作上，一定要认真，负责，要做就做最好。每天都要给自己目标，给自己定位。

三个月来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚认识到自身的不足。新的一年，给自己定下新的目标。

1自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的理论水平和业务能力。

2克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

3继续提高自身文化的修养，努力使自己成为一名优秀的工作人员，争取在更短的时间里胜任自己的岗位。

新的一年，向自己的目标努力。

银行业诗朗诵篇三

20xx年已经过去，然而我们的工作却一定要继续，并且更加专业的继续。20xx年xx大街支行发生了很多事情——很多会加强我的认识，提高我的素质的事情。对我个人而言，有两件事我特别在意，也因此有丰厚的成长，并且认识到自己的不足与下一年要拼杀的方向。

xx商业广场商铺开户事件。这是接手结算员之后所接到的目前为止对我来讲，最大的一个单。100+的企业户，基本户占80%以上。

与xx的商户和他们的管理人员沟通的时候，我发现了几个问题。

xx的公关人员以及他们的领导，一开始没有积极配合我们支行的工作，我先后给与接洽的工作人员发过三分完整的“开户所需资料”，他们都没有有效的传达给商铺，以至于一度因信息不对称导致个别火爆的商铺对我的埋怨。

一开始的时候，协助我的人有市场二部的a大哥以及xx派出来的工作人员。之后a哥可能因为zz的问题抽不开身而离开，第二天xx的协助人员也离开，只剩我和一台小型打印机，第三天小型打印机也不在，当我向xx寻求复印帮助的时候，他们的员工告诉我，没有纸。

一直拖了一个半月□xx的工作人员可能迫于上级的压力，开始重新重视这一块，并派出了丰富的资源对我进行协助。那时他们的工作人员，包括财务部的c经理深深以此为患，焦头烂额。

对此我得到的收获之一就是明白了，当遇到可预测性大批量工作的时候，要向前赶进度，不要拖，因为拖到最后，当工作大量堆积的时候，工作者会拿出120%以上的工作效率，而超负荷的工作效率往往也就是导致风险高发、频发的直接原因。尤其是在银行这种经营风险的企业，更要以此为戒。

第二个收获就是业务上的收获。我发现之前我的学习模式通常都是关注在业务流程的表面。比如开户要收什么资料，怎么玩核心系统，怎么可以不被下差错等等，而根本都没有关注为什么要收这些资料，为什么系统会这样设置。直接导致

的原因就是，一开始我根本不知道如何应对客户的问题比如说“为什么分公司要准备总公司的材料？”；“开户许可证丢失怎么办”之类。所以为此我查阅了大量的资料，比如“支付结算管理办法”，比如“公司法”，比如“民法”等等。让我受益颇深，也由此知道了“会做业务”和“懂业务”的根本区别。单纯的追求“会做业务”可能对行里没有任何影响，却是对自己不负责任的表现。但是在我看来，如果我自己都没有尽到责任的话，我又怎么可能挺胸抬头的对着镜子告诉自己说：“你工作的未必很到位，但却有用心！”

银行从业资格考试事件。大概早在9月初的时候，总行下达关于要参加银行从业资格考试的通知。一开始我没放在心上，认为时日尚早，我还有大笔的时间可以挥霍，于是自负的报了三门。谁知，九月中旬的时候，我接了xx的单子，海量的工作预期让我乱了阵脚，却还是一意孤行地将开始学习的时间推到了十一之后。

最喜欢、最适合做哪个；哪个部门在可预计的时间段内最有发展，适不适合我做等等。并且，在将个人主观能动性鼓吹至溢出的时候，我还小关注了一下国内的一些表面的、肤浅的经济现象，逐步的看一些财经新闻，看看一些专家的评论，再结合之前在大学学到的知识，一方面感觉到受益匪浅，一方面也感觉到自己须要学习、观察、关注的事物实在是太多太多。

那么我的收益之一就是，任何业务流程的背后，都肯定有它内在的含义与作用。相比之下，我现在只是在单纯的“照猫画虎，难画骨”而已。

收益之二就是，面对任何事情，都要主动，主动行乞，绝对比被动要饭吃得饱、吃的香。

收益之三，前面说到，自己要学习、观察、关注的事情实在是太多，那这里面就肯定要分个主次，我应该将有限的资源

如何分配的问题。平均分配的话，肯定会造成一定程度上的资源透支和信息超载现象，会大大的降低我对自己的满意度和认可度。所以还要进一步摸索。这可能是个长期积累的过程。

收益之四，就是切身体会到了所谓的“影响偏见”。刚知道要考什么从业资格证的时候，我十分不情愿，直到迫在眉睫的时候，我不但没有放弃，反而激起自身的主观能动性，虽然不完美，但是却过关。这说明了，人们实际上没有想象中的那么脆弱，适度的压力与竞争会带来翻江倒海般的动力反弹。

1□xx开户的时候，很多商户情绪波动比较大，造成我一度的不知所措。事后回想，很多家银行的员工在服务、业务上都是千锤百炼出身，见过的市面比我要多一百倍，为什么还会有那么多或业务、或投诉上麻烦事件发生，包括新闻媒体报道的各种银行的各种事情。

经过xx的事情，我发现，主要有一点就是我平时根本都没在想的，危机公关。客户因为一点我眼中不算事儿的事儿投诉我，甚至还可能搞到媒体，肯定是因为我的危机公关没做好。因此，在今后的工作生活中，“危机公关”会成为我学习的小方向之一。

2、对自身岗位性质认识不足。我不会拒绝接受“有关银行柜台人员是熟练工”的论断，但我不会以一个“完美的熟练工”为自己奋斗与发展的目标，在熟练工的同时，我会努力挖掘自身的潜力，对自己负责，对银行负责。

3、对自身在银行的存在意义认识不足。今后我会以“为银行创造价值”为目标，而不是20xx年的“减少银行负担”，并且大力的提升自己“创造价值，创造附加价值”的能力。

综上所述，收益便是收获，认识到自己的不足更是潜在收

益[20xx]我会挺胸抬头，斗志昂扬，以完善自身知识体系为目标，以为集体创造价值为方向，以拓展视野为追求，奋力拼搏；希望可以通过努力，缩短希望到来的时间，增长机会来临的密度，减少风险迸发的概率，阻挠非理性事件的发生，为更远的未来奠定深厚、夯实的基础！

我于3月31号进入xx公司参加培训开始，经历近两个月的试用期，现在即将面临转正。在这两月里我很荣幸能和大家一起经历xx开业前期的培训和准备，有幸见证公司开业当天庄严激动的那一时刻，和搬入新办公区，我们一起用心布置和爱护家一般的喜悦心情，还有每一次跑客户谈业务的经历仍很清晰，我很认真的扮演着自己的角色，努力提高，和同事相互协作和学习，互相鼓励，一次次使我变得更有底气。

到现在近两月的工作和学习，点点滴滴心里充实了许多。从每一天的晨会要事记录开始，到每一天工作日志记录结束，看到自己一天天做的，和提醒自己要做的，以及偶尔心里有过的想法和思考仍很清晰。

作为客户经理，在思想上，在我内心深处，我有意识的培养自身的素质和修养，不断提升自己，做好细节。在此还要特别感谢王总在那次晨会上的教导，对任何人都应该尊重，以礼相待。偶然疏忽带给我内心深深的触动以后，我更注重细节和习惯，非常感谢王总一直以来对我们思想和行为上的帮助和教育，我看到了自己的成长，内心充盈，很开心！也感谢李总在培训时的那一句鼓励：“我们是职业的经理人”，那是我不懈努力的方向，我会做的更好！

在工作业务上，到现在，对于公司的产品，理念，流程，制度我基本都了解。记得调查客户从最开始心里很空白只能在旁边旁听，对要了解和核实的问题和要收集的资料都不熟悉，到现在能基本把握要点和客户有底气的交谈和沟通，很清晰的完成资料的收集，以及到厂房车间对客户经营实力的实地考察，和库存清单的核实，每一步都有了认识和经验总结。

非常认同公司“不喝客户一杯茶”的理念并时常将其放心中，不增加客户额外成本，对客户每次再三的热情邀请都婉言拒绝，希望能帮助公司在起步时就能将好的方式一直坚持和延续。也尽自己最大的努力在所有小细节中做到“风险控制、速度、亲和力、创新”的差异化竞争，争取给所有接触的客户留下好印象，培育自己的优质客户。

作为阳光小组的成员，我经历了生意贷客户xxxx的实地调查，坚持风险控制第一，营销客户第二。从实力、信用、效益三大原则上多维度的分析客户，特别注重客户第一还款来源保障和抗风险性，比如销售收入的核实，我们都尽量在走访中就及时核实销售发票、销售合同、增值税发票、手工帐本、各种财务报表，不留给对方造假的时间，且增值税和银行流水要时间同步才能准确反映。对各报表都认真审核是否造假，对于客户的任何情况的收集都客观的在调查报告中反应，不隐瞒，不夸张。对于客户的疑惑，我都能从维护公司的利益和形象出发，较合理的与客户沟通。在服务等细节上都尽量给客户方便，比如给客户送合同，送借据，拿资料。而薪易贷业务的程序相对要简单很多。从所经办的客户向曾、谭安淑经历中体会，最主要是核实客户稳定的工作和收入两个基点，申请特别授信15万的谭姐从材料收集到签合同全程由我主办，为了核实其烟草局的工作我专程去到她单位拿劳动合同，一方面为客户省事，另一方面是对收集的材料和工作情况更有把握，从而降低风险。这位客户本身很赶时间，所以我根据她的需求加紧在两天就为她办下来，也最大限度体现公司的及时性，客户对此也非常满意，发来致谢短信。而我在全程经历中对所有细节和流程都有更透彻的了解，相信对之后薪易贷业务的办理更顺利。

入职的第一课从入职培训开始。尽管入职培训的时间安排相当紧凑，但是入职培训对于我们新人有着重要的意义。通过入职培训，我了解到了中国农业银行的企业文化，学习了银行个金、公司、理财的基本知识，培养了团队意识，认识到了沟通交流的重要性。入职培训让我受益匪浅。

经过短暂的入职培训，我在崇明县支行人民路储蓄所开始学习柜面业务。刚刚开始上柜操作时，我总感觉手忙脚乱，对于客户的提问也显得不知所措。在师傅和同事们的真诚帮助和耐心指导下，我虚心地学习请教，认真地做笔记，很快我学会了存取款、挂失、外汇买卖、存款证明的开立等各项柜面基本业务。与此同时，我也认识到银行柜面业务看似简单重复，但实则需要柜员细心、耐心、有责任心：细心地处理每一笔业务，耐心地服务每一位客户，时时刻刻谨记工作的责任，对每一位客户负责。

银行业归根结底属于服务性行业，而对于银行来说，各个网点则是为客户服务的第一窗口，其服务质量的好坏对银行的发展有着至关重要的作用。因此，做好服务工作就显得格外重要。在工作中，我时刻将规范服务的重要性放在心上，微笑待人，礼貌用语，想客户之所想，忧客户之所忧，以客户为中心，力争做到让客户高兴而来，满意而归。

要做好柜面工作，各项技能必须达标。对于我来说，点钞、计算器、中文录入、个金业务每一项技能都需要练习。在网点同事的帮助下，在综管部的训练指导下，在自己的刻苦努力下，我的技能水平渐渐提高，柜面办理业务的效率也随之提高了。技能水平的高低完全取决于练习的刻苦程度，因此，在今后的工作中，我将继续苦练技能，力争不断提高。

在银行工作在风险，因此，认真执行和遵守各项规章制度就显得格外重要，这也是责任心的体现。作为柜员，我严格按照农行有关的规章制度进行工作。无论是业务的办理过程，还是图章、凭证使用保管，都严格按照要就执行。长此以往，我自觉养成了认真谨慎的工作作风，尽可能的将工作中的风险降低。

营销也是柜面工作的重要组成部分，由于基金、保险等中间业务也是银行利润的主要来源之一，所以营销是我们柜面工作中能创造出亮点和利润的一部分。为了更好的进行柜面营

销，我学习了相关的基础知识，树立了相应的理财意识。在户外营销方面，我主要扎根大市场和写字楼，并向沿街商户推广我行的支付通，同时发掘有理财需求和融资的潜在客户，留下其联系方式，引荐给我行专业的理财经理和信贷员，真正做好交叉营销工作。

一年的工作见习期让我学到了很多新的知识，同时也让我认识到自身还有很多不成熟和有待提高的方面。在今后的工作中，我将继续秉承脚踏实地的精神，保持学习的热情，摆正心态，用心做事，立足岗位，廉洁奉公，真诚服务，真心奉献，以追求卓越的精神，力争与中国农业银行共同成长，共发展。

银行业诗朗诵篇四

xxx年各项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自我，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下□xx年我个人没有发生一次职责事故。完成了各项工作任务，业余揽储xxx万元，营销基金xxx万元，营销国债xxx万元，营销保险x万元，营销外汇理财产品--汇财通xx万元。营销理财金帐户xx个。在那里我总结一下我在这一年中的工作状况。

一、加强学习，提高自身素质。

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，用心参加行里组织的各种学习活动，不断提高自我的理论素质和业务技能。个性是之后到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，透过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如:xx月xx日，王先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每一天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还推荐他开理财金帐户，能够享受工行优质客户的服务，他很高兴的理解了

我的推荐，并留下了联系电话。我查询了他的存款在xx万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。xx月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等x家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了推荐把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

二、勤奋务实，为我行事业发展尽职尽责。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不一样的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表xx多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自我高标准、严要求，用心为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能用心协同所主任搞好所内工作，利用自我所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。

在平时有顾客对我们的工作有不一样看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为

他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自我工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮忙其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自我规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自我不会的学会。想在工作中帮忙其他人，就要使自我的业务素质提高。

三、开拓市场，寻找新的增长点。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，明白我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我透过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。xx月x号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率状况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

新的一年里我为自我制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自我，提高自我的整体素质。一、道德方面。做为客户经理在品德、职责感等方面务必要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有用心主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通潜力，语言、举止、形体、

气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

三、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，个性是要具备综合运用多种知识为客户带给多种可供选取的投资理财方案的潜力。

四、营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，用心参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

银行业诗朗诵篇五

各项业务经营指标完成情况。今年存款实现了跨越式发展，存款余额达 万，净增 万，完成全年计划任务的 %，同比多增 万元，发卡近 张，完成全年计划任务的 %，收息完成，不良贷款下降完成，中间业务完成任务的，各项任务都比去年同期有较大的提高。

xx年营业所主要工作有：

我所对存款工作早部署、早安排，强化竞争意识和拼抢意识，敢于竞争，确保存款工作顺利展开。在行党委的正确领导，机关的密切配合和营业所全体员工的共同努力是存款稳定增长的基础。通过开展对春节期间大力宣传等大量工作，我所一方面保证了原有存款户的稳定性，另一方面也通过网络优势吸引了新客户；提高服务档次，以优取胜，树立我所良好社会形象。全所树立文明优服务出效益、出精品的思想，文明优服务常抓不懈。结合市分行、支行的文明优质服务规范

化要求，我所狠抓柜面服务，文明优质服务水平显著提高。针对不同客户群体的要求，我所还采取个性化服务措施，上门服务，既延伸了柜台，拉近了与客户的距离，又捕捉了客户信息，为领导决策提供重要依据。完善激励机制，加大考核力度，实行工效挂钩，对揽储揽存能手给予一定的物质和精神奖励，充分调动员工组织存款积极性。

我所把中间业务作为银行的主要业务来抓。通过发展银行卡、开展各类代收代付业务和代理保险业务来抢占市场，以追求更广泛的发展空间。为把员工的积极性调动起来，所里根据业务发展实际分别制定了两套奖惩方案，并承诺中间业务手续费直接奖励到人，得到了全所员工的积极响应，全年累计营销分红保险 万，发卡 张，中间业务收入达到 万，是去年的。

数据上收后，根据实际情况，我所重新调整了劳动组合，分别增加了一名三级主管和二级主管，减轻了柜员的劳动强度，使人员配置更人性化，极大的调动了员工的工作积极性和创造性。

今年是市分行实行新的绩效考核的第一年，我所及时调整经营理念，强化内部管理，严格控制经营风险，努力盘活信贷资产。__营业所不良占比达10xxxx[]清收盘活工作是我所全年工作的重中之重。为此，所里多次召开所务会，全所内外动员，互通信息，并邀请内退员工帮助清收，了解贷款户的信息，掌握第一手资料；柜员也在柜台多方打听广泛地收集信息，由于选择了重点，多头并举的策略，今年我所共清收不良贷款本息 万元，并利用代发村两老补助时，所主任黄群雄同志带领员工王小明步行5公里到边远山村清收呆帐核销贷款本息 元。

我所经常召开了员工座谈会，积极开展了各项活动，树立正确的人生观、价值观，为了提高我所的内控和防范能力，确保安全营运，我所及时针对内控管理薄弱这一关键环节，坚

持预防为主，以人为本，齐抓共管，成立了内保小组、联防小组等，并建立健全了内部的各项工作制度，使得人人有责，确保了内控建设不流于形式，杜绝了违规违纪案件的发生，受到上级领导、社会公众的好评。

加强和完善党建工作，围绕业务抓党建，抓好党建促经营。我所在提高素质、完善结构、强化管理、健全制度、增强团结等方面下工夫，使营业所增添内在活力，进一步发挥好整体功能。营业所党支部认真履行好一岗双责，抓好党员教育管理、三会一课、民主评议党员和党风廉政建设责任制量化考核等各项规章制度的落实，被支行党委评为xx年度先进党支部和先进食堂。

存款结构不合理，定期活期存款比重失调，付息率太高。不良贷款清收任务困难较大，大部分的贷款户都在外面打工，给清收带来了很大的困难，从而影响到收息的完成。员工的思想观念还没有完全转变过来，员工思想波动较大，竞争手段落后，敬业精神有待提高。

明年的工作思路和主要做法：

xx年全所经营工作的总体要求是：坚持以业务经营为中心，以提高经济效益为目标，继续突出存款、中间业务、清收、盘活等工作重点，抓好优质文明服务，规范服务行为，提升服务水平，做大做强负债业务。要加大改革力度不断完善经营机制，进一步激发营业所的经营活力；要以更大的决心从严治所，通过强化内部管理，完善各种监督机制；加强党组织建设和党员队伍的整顿、教育、提高，带动各项业务发展。

为顺利做好明年的工作，明年将抓好以下几方面的工作：

一、优化服务，狠抓业务经营，拓展发展空间；推行主任、坐班主任抓大户，拓新户；全体员工拉散户、稳老户的揽储工作格局。

二、主动出击，力争中间业务更上一层楼。要加大宣传力度，进一步提升卡业务的创新能力，以发卡带动负债业务和中间业务收入。要大力开拓保险市场，在春节前夕争取保险公司在闹区举行保险宣传，让的人了解保险。

三、大力盘活不良贷款增强防风险能力。总结今年清收呆帐核销带挎包内的利用激励机制，发动全员清收；通过讲政策、做工作，以情动人、以情感人，促其主动还贷。

四、加强内控建设，依法从严治所。针对我所在合规经营、案件防范员工管理等方面存在的问题和不足，要加强员工队伍建设，不断激发员工爱岗敬业的工作热情，着力解决影响员工的生活问题，通过一系列的合规文化教育等专项活动，杜绝各类案件发生和责任事故发生，确保明年安全稳健经营。

新起点、新希望。站在xx年的起点，让我们满怀信心，以更清醒的头脑、更旺盛的斗志、更奋发的姿态、更勤奋敬业的精神和更充沛的干劲，向我们的既定目标进发！

银行业诗朗诵篇六

政治学习是促进品德提升的重要形式，今年更是深入学习党的十六大精神的重要一年，青年工作积极配合支行工作中心，认真开展“创建学习型单位”活动，形成学习十六大精神的浓厚氛围，加强银行业三法的学习树立依法治行的观念。配合支行开展的马克思主义发展史教育活动，在青年中大兴学习之风，通过看讲座、学读本、写心得、谈体会等形式，深化对马克思主义发展史的认识，树立正确的世界观和人生观，帮助青年职工正确认识当前金融改革的热点问题，安心本职岗位，扎扎实实工作，为全面完成支行目标任务而努力。除政治理论学习外，还要求青年自觉加强金融业务的学习，人民银行职能转换后，有许多业务发生了变化，只有不断学习才能适应履行职责的需要，青年工作组织采取有效激励措施，调动广大青年学习积极性，切实发挥广大团员青年在创建学

学习型单位、争当知识型职工活动中的带头作用，使广大团员、青年迅速适应改革的要求，迅速成为学习的排头兵、工作的生力军。

在近年的青年工作中，我们通过活动促发展取得了一定的成效，今年支行工会进行了换届，确定青年工作为工会工作的重要内容，我们以此为契机，充分发挥群团组织的凝聚、推动效应，促进了青年活动的有效开展。文体活动提兴趣。今年以来，我们配合工会在全行职工中开展了多次文体活动，通过活动极大调动了职工参与集体活动的热情，展示职工团结向上的精神风貌：爬山比赛暨到烈士纪念碑扫墓活动，锻炼身体、陶冶情操，同时又是进行爱国主义、集体主义教育的很好形式；职工篮球对抗赛，队员之间配合默契，队队之间竞争激烈，充分展现了支行职工的团队精神；钓鱼兴趣小组开展了钓鱼比赛，会钓的全神贯注，不会钓的观战助威，工会、青年工作小组形式多样的活动，极大丰富了职工业余文化生活。技能竞赛强素质。

今年重点开展了庆五一劳动技能竞赛活动，以珠算、点钞、计算机文字输入等金融基础技能为竞赛内容，旨在强化作为一个金融工作者应知应会的技能，通过基础技能的熟练运用提高日常工作的效率，为更好地完成本职岗位工作。通过比赛，在支行掀起了一个“学先进、争先进、当先进”的比、学、赶、帮、超热潮，形成了“争先创优”的良好氛围，也将支行开展“创建学习型单位”活动推向深入。创先争优展风采。为响应中支党委号召，在全行职工中开展了“五个一”活动，切实发挥青年在创建学习型单位中的带头作用，调动了广大青年学习的积极性，在青年中形成“愿学习、想学习、爱学习”的学习热潮，有效促进了青年成材，涌现出大批功底扎实、技能冒尖的业务能手，在创建学习型单位征文活动中，支行青年获一等奖1名、二等奖2名，为中支辖内获奖最多的单位；在“学习赢得未来，知识增添力量”演讲比赛中，支行青年选手刻苦训练、勇于拼搏，最终获得二等奖；支行业务技能竞赛第一名代表中支参加了“分行湖北辖

内首届货币金银业务知识竞赛”，并获得二等奖，既为中支争得荣誉，也展示了支行业务技能水平。

因体制改革、岗位变动等方面的原因，支行青年工作小组的成员发生了变化，支行在“三定”工作结束后及时调整充实青年工作小组成员，经调整后的青年工作小组成员中，青年由3人增加到4人，党员由2人上升到5人，学历由大专4人上升到本科4人，平均年龄由原39岁降低到35岁，人员得到充实，结构进一步优化，更有利于加强对支行青年工作的组织领导。

作为青年工作的组织部门，团支部认真从事日常基础工作，对活动情况进行了记录和整理，公布学习和活动的效果，让青年了解、参与青年工作，为青年工作献计献策，促进青年工作的更好发展。加强信息报道，让外界更多的了解支行青年的活动情况，展示支行青年风采。我们还对青年全年参加活动、竞赛的情况实行累计积分制，评选综合竞赛的先进个人给予物质奖励，通过建立有效的激励机制，形成了青年争先创优的氛围，促进青年人才的脱颖而出，有效促进了支行各项工作的开展。